

2349 エヌアイデイ

小森 俊太郎 (コモリ シュンタロウ)

株式会社エヌアイデイ社長

「グラスライブ・コネクト」の試験提供を開始

◆会社概要

当社は1967年に設立し、本社を晴海に置いている。事業内容は、システム開発と情報処理サービスの2つである。資本金は6億5,335万円、発行済株式数は436万9,830株となっている。

エヌアイデイグループは、エヌアイデイ本体と連結子会社3社から成る。連結子会社はすべて100%子会社で、NID・ISは千葉県船橋市と香取市に事業所があり、システム開発と情報処理サービスを行っている。香取市には当社の創業事業であるデータソリューション事業のセンターがある。NID 東北は仙台市にあり、システム開発事業を行っている。NID・IEは新宿区百人町にあり、人材派遣を中心にシステム開発、情報処理サービスを行っている。

当上期のセグメント構成比は、システム開発 61.5%、情報処理サービス 38.5%で、システム開発が若干成長傾向で推移している。

システム開発には、通信システム開発、情報システム開発、プロダクト・アライアンス関連がある。通信システム開発は、モバイル、カーエレクトロニクス、医療、社会インフラなどを扱っており、従来はモバイルが主力だったが、現在はカーエレクトロニクスが急伸している。

情報システム開発は、生命保険、損害保険、共済、官公庁などを扱っており、創業時のデータソリューション事業から40年以上取引のある顧客が多い。プロダクト・アライアンス関連では、人工知能開発のStudio Ousia、農業生産情報管理システムのファーム・アライアンス・マネジメントの2社と出資・協業を行っている。

情報処理サービスには、ネットワークソリューションとデータソリューションがある。ネットワークソリューションでは、顧客のコンピュータ室に技術者を派遣し、ネットワーク構築・運用・保守等をトータルでサポートしている。データソリューションは、香取市の佐原事業所でデータエントリーやBPOを行っている。当社は、通信システム開発、情報システム開発、ネットワークソリューション、データエントリーという4つの事業と、グループ4社のそれぞれの強みを活かし、二重のバランス経営で収益基盤の強化を図っている。また、取引10年以上の優良顧客が9割を占めており、長期にわたる継続的な信頼関係を大きな強みとしている。

◆2016年3月期第2四半期決算概要

業績の推移をみると、若干起伏はあるものの、基本的には右肩上がりで推移している。現在、日本経済においては企業収益や雇用環境に改善の兆しがあり、個人消費は緩やかな回復基調にある。情報サービス業界においても企業の開発投資は緩やかに増加しているが、技術者の不足感が継続している。

このような事業環境の下、2016年3月期第2四半期の業績は、売上高81億54百万円(前年同期比4.9%増)、営業利益5億57百万円(同17.7%減)、経常利益6億69百万円(同5.9%減)、四半期純利益4億64百万円(同9.9%増)となった。売上高では情報システム事業で減収となったものの、通信システム事業とNID 東北が増収となり、営業利益では、通信システム事業、情報システム事業の減益が響いた。

セグメント別業績をみると、通信システム事業は売上高20億89百万円(前年同期比23.9%増)、営業利益55

百万円(同 33.1%減)の増収減益となった。モバイル、カーエレクトロニクス、医療が好調で、特にカーエレクトロニクスは大幅に伸長した。しかし、不採算案件の発生により利益は大幅減となった。情報システム事業は売上高 18 億 6 百万円(同 5.7%減)、営業利益 2 億 14 百万円(同 30.2%減)の減収減益となった。損保関連のシステム統合開発案件が一段落したことや大型案件凍結による技術者のロス工数発生などが影響した。ネットワークソリューション事業は売上高 24 億 28 百万円(同 1.2%増)、営業利益 1 億 74 百万円(同 2.3%減)となった。運輸業や生損保等、主要顧客からの受注が順調に推移し、ほぼ予定どおりの業績である。

NID・IS は売上高 11 億 55 百万円(前年同期比 4.5%減)、営業利益 69 百万円(同 9.3%減)となった。システム開発では製造業からの受注が減少し、データエントリーでは電力関連からの受注が減少した。NID 東北は売上高 4 億 9 百万円(同 57.4%増)、営業利益 38 百万円(同 1,056.8%増)の増収増益となった。電力関連の主要顧客からの受注が回復したこと、また、昨年度は不採算案件があったことなどから大幅回復の数字となっている。NID・IE は売上高 2 億 64 百万円(同 12.8%減)、営業利益 8 百万円(同 51.9%減)となり、受注不調に終わった。

主要顧客上位 20 社をみると、運輸、カーエレクトロニクス、電力等が好調で、全体的には成長基調にあると考えている。

◆業績計画および主な施策

2016 年 3 月期通期連結業績は、売上高 165 億(前期比 1.7%増)、営業利益 15 億 50 百万円(同 9.5%増)、経常利益 16 億 50 百万円(同 5.9%増)、当期純利益 9 億 25 百万円(同 16.9%増)を計画している。計画達成のための主な施策は、「リスク案件のコントロール」、「利益率の改善」、「ビジネスパートナーの確保」の 3 点である。リスク案件のコントロールについては、受注時のリスクを軽減するため、見積り者の複数化による見積り精度の向上や受注判断の強化を図る。また、プロジェクトマネージャーの育成推進を行う部署を新設し、マネジメントの強化を継続する。

利益率の改善については、まず生産性を改善するため、保守案件および既知システム案件を獲得し、高生産性による利益確保を図る。これはリスク度合いの分かる案件を獲得することで、利益率の低下を防ぐことである。また、アイドルタイムを削減するため、一括案件の隙間に小さなスポット案件を取り、ロス工数を減らしていきたい。さらに、ビジネスパートナー比率の向上を図り、特定案件による比率 50%超を目指す。取引条件見直しについても継続していく。

ビジネスパートナーの確保は、技術者不足の中で大きな課題となっており、長期的・安定的に取引できるパートナーに対しては優先的に取引を行ない、安定的なリソースを確保していきたい。また、新規ビジネスパートナーを拡大するため、営業部門チャネルの活用も図る。

一方、10 月 22 日に、中部事業所を従来の名古屋市から豊田市へ移転した。トヨタグループをはじめ自動車産業が集積する地域で、新規顧客拡大を推進していきたい。技術者については現地採用を行っていききたいと考えている。

配当については、安定配当を継続し、通期で 47 円を予定している。

◆「グラスライブ・コネクト」について

取締役 石井 廣

11 月 16 日、当社が開発した「グラスライブ・コネクト」の試験提供開始についてプレスリリースを行った。世間でスマートグラスと呼ばれている眼鏡型のウェアラブル端末には、アンドロイド OS、高精度のカメラ、マイク、スピーカー、Wi-Fi インターフェースが搭載されており、これを店員が装着することにより消費者はバーチャルショッピングを楽しむことができる。この「グラスライブ・コネクト」が、西武池袋本店 5 階の紳士服「GOODMAN STYLE」売場にて 11 月 20 日より「ライブショッピングサービスグラス」という名称で試験導入されることとなった。スマートフォンの登

場によってネットショッピングの利用率は飛躍的に上昇したが、次に来るキーデバイスはウェアラブルデバイスであると考えている。

「グラスライブ・コネクト」は、スマートグラスを活用したネットとリアルの融合型接客ソリューションであり、現在、ビジネスモデル特許を出願中である。消費者は自宅や外出先にいながら、店員が装着したスマートグラスによって実店舗の映像を見ることができ、会話することも可能である。眼鏡型なので、店員は両手を使って商品を案内することもでき、従来のネット通販では難しかったインタラクティブな接客対応が実現できる。また、クラウド型ソリューションなので、店舗側は非常に手軽に、安価に利用することができ、消費者側も特に専用アプリケーションをダウンロードする必要もない。地方や海外の在住者、高齢者や妊娠中などで来店が難しい人にとって革新的な来店手段となる。紳士服・婦人服だけでなく、大規模な住宅設備のショールーム、郊外の中古車展示場など、さまざまな業種・店舗で、顧客サービスの向上や商機拡大に活用できると考えている。

今後、インターネットにつながる情報機器の増加により、ネット融合型のソリューションはますます身近なものになっていくと考えており、この新たなマーケットに向けて積極的に挑戦していきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

「グラスライブ・コネクト」を西武で試験運用するに至った経緯を伺いたい。

今年5月に行われた「スマートフォン&モバイル EXPO」に出展したことがきっかけである。

「グラスライブ・コネクト」について、今後の営業展開について伺いたい。

「スマートフォン&モバイル EXPO」で大きな反響があったので、まずはそのときの商談を進めていきたい。店舗だけではなく、代理店として扱いたいという話も来ており、そのようなところも含めて営業強化を考えていきたい。

「グラスライブ・コネクト」の利用料金について伺いたい。

具体的な金額は差し控えさせていただくが、定額制と従量制の2パターンを予定している。いずれも非常に割安な価格設定になると考えている。

(平成27年11月18日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

http://www.nid.co.jp/up_pdf/20151119164515_3.pdf